

Сизов Владислав

КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

🔄 4 октября 📍 Город: [Львов](#)



Возраст: 48 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Руководство, Торговля, продажи, закупки

✓ Готов к командировкам

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

Бізнес консалтинг, e-commerce

Самозайнята особа (бізнес консалтинг, e-commerce), Львов

02.2024 – 08.2025 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

Бізнес консалтинг, e-commerce

Директор (CEO), співзасновник (co-founder), виконував функції операційного директора (COO), комерційного директора (CCO), фінансового директора (CFO)

YANKA (офлайн та онлайн B2C торгівля брендовим одягом), Львов

03.2012 – 09.2023 (11 лет 6 месяцев)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- загальне управління компанією, стратегічне планування та прийняття ключових рішень
- керування операційною діяльністю, автоматизація та оптимізація бізнес-процесів
- впровадження та розвиток e-commerce (сайт, SEO, SMM, таргетинг, соцмережі)
- впровадження та реалізація комерційної стратегії, управління продажами та маркетингом
- ведення переговорів із постачальниками
- формування та реалізація фінансової стратегії компанії, бюджетування
- впровадження та ведення управлінського обліку p&l, cash flow, balance

Досягнення:

- побудував компанію з етапу ідеї до повноцінного бізнесу
- сформував ефективну команду співробітників
- оптимізував бізнес-процеси та витрати, підвищивши рентабельність
- розширив клієнтську базу за рахунок ефективних маркетингових кампаній
- впровадив управлінську звітність (P&L, Balance, Cash Flow)
- вийшов на плановий прибуток вже з другого місяця роботи

Директор (CEO), співзасновник (co-founder), виконував функції операційного директора (COO), комерційного директора (CCO), фінансового директора (CFO)

АВ-ЛЮКС (офлайн торгівля B2C та B2B ПВХ вікон та дверей), Львов

04.2006 – 12.2011 (5 лет 7 місяців)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- повне управління компанією та реалізація стратегії розвитку
- розробка та реалізація операційної стратегії компанії
- управління ризиками та забезпечення безперебійної роботи компанії
- оптимізація бізнес-процесів для підвищення ефективності
- управління персоналом: формування команди, постановка завдань
- розробка та реалізація комерційної та маркетингової стратегії компанії
- аналіз ринку та конкурентного середовища, пошук нових можливостей для росту
- ведення переговорів із ключовими клієнтами, укладання контрактів
- фінансове планування, управління грошовими потоками, бюджетування
- підготовка та аналіз управлінської звітності (P&L, Balance, Cash Flow)

Досягнення:

- заснував та розвинув бізнес із нуля до стабільно діючої компанії
- збільшив операційну ефективність компанії
- вибудував ефективну систему управління
- впровадив управлінську звітність (P&L, Balance, Cash Flow)

Керівник відділу продажу

ЄВРОФАСАД (офлайн торгівля B2B матеріалами для ПВХ вікон), Львов

11.2003 – 03.2006 (2 года 3 місяця)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- організація та управління роботою відділу продажу
- аналіз ринку та конкурентного середовища для виявлення нових можливостей
- розробка та реалізація стратегії продажів
- планування та контроль виконання KPI відділу
- проведення переговорів з ключовими клієнтами
- формування та розвиток команди менеджерів з продажу
- ведення перемовин с ключовими клієнтами
- стабільне виконання плану продаж відділом
- розширення ринку збуту

Досягнення:

- збільшив обсяги продажів
- підвищив середній чек і прибутковість угод за рахунок оптимізації цінової політики

- впровадив стандарти звітності та контролю KPI, що підвищило прозорість результатів відділу
- побудував ефективну систему навчання та адаптації нових менеджерів
- вивів на ринок нові продукти та розширив клієнтську базу
- оптимізував процеси відділу продажів

Керівник відділу продажу

Фортуна (офлайн торгівля B2C та B2B ПВХ вікон та дверей), Львов
12.2001 – 08.2003 (1 год 8 місяців)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- координація діяльності відділу продажів та щоденний контроль роботи команди
- підбір, навчання та розвиток менеджерів з продажу
- встановлення цілей та контроль виконання показників результативності (KPI)
- підбір, навчання та розвиток менеджерів з продажу
- пошук нових напрямів для збільшення ринку збуту

Досягнення:

- наростив обсяги продажів та забезпечив стабільне зростання продаж
- успішно впровадив у портфель компанії нові товари/послуги

Менеджер з продажу

АЛМА (офлайн торгівля B2C та B2B автозапчастин), Львов
12.2000 – 12.2001 (1 год)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- ведення переговорів та продаж продукції
- виконання планів продажів та контроль виконання KPI
- підготовка комерційних пропозицій і договорів

Досягнення:

- забезпечив стабільне виконання плану продажів
- розширив клієнтську базу та уклав контракти з новими партнерами

Бухгалтер

Ванкувер (офлайн торгівля B2B харчовими продуктами), Львов
02.1999 – 06.1999 (4 місяця)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- повне ведення бухгалтерського та фінансового обліку компанії
- ведення управлінського обліку: P&L, Balance, Cash Flow

Досягнення:

- забезпечив повний та точний облік фінансових операцій, що дозволило уникнути помилок

Бухгалтер

Леополіс-Ампір (будівництво), Львов

02.1998 – 11.1998 (9 місяців)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- часткове ведення бухгалтерського обліку компанії

Досягнення:

- забезпечив прозорий облік фінансових операцій

Менеджер з продажу

Галич-Лік (офлайн торгівля B2B слабоалкогольними напоями), Львов

01.1998 – 05.2000 (2 года 3 місяця)

Обязанности:

Посадові обов'язки:

- активний пошук нових клієнтів та розвиток партнерських відносин
- підготовка комерційних пропозицій та супровід угод
- контроль за дебіторською заборгованістю
- виконання планів продажів і контроль KPI

Досягнення:

- забезпечив стабільне виконання плану продажів
- уклав ключові контракти, що вплинули на зростання доходу

Образование

Національний університет “Львівська політехніка” (Львов)

Спеціальность: факультет САПР, спеціальність “Комп'ютерні науки”

полное высшее, 09.2004 – 05.2008 (3 года 7 місяців)

Львівський обласний навчальний центр Міністерства статистики України (Львов)

Спеціальность: бухгалтер-економіст промислових підприємств

средне-специальное, 09.1998 – 05.1999 (7 місяців)

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Русский - Продвинутый (свободно), Английский - Ниже среднего

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: вільне володіння ПК (CRM, MS Office)

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: аналітичне мислення, стратегічне мислення, стресостійкість, лідерські навички, управлінські навички, орієнтація на результат, комунікаційні навички, адаптивність, увага до деталей, критичне мислення, здатність до швидкого розв'язання питань, робота в умовах невизначеності, навички швидкої адаптації до нових умов і технологій, готовність до постійного розвитку та підвищення кваліфікації, вільне володіння ПК (CRM, MS Office), посвідчення водія категорія B1, B.